

36 Machtstrategeme

Kriegslisten aus dem alten China

Peter Kovacs

Inhaltsverzeichnis

36 Chinesische Machtstrategeme

Strategeme sind alte Kriegslisten, die man auf das Leben und die Arbeit übertragen kann. Sie dienen dazu, seine eigenen Ziele durchzusetzen und über andere zu triumphieren.

#1 Den Kaiser täuschen und das Meer überqueren

Kaiser Tang Gaozong wollte im 7. Jahrhundert Korea erobern. Als er jedoch das weite Meer vor sich sah, da verließ ihn seine Entschlossenheit. Seine Generäle errichteten ein künstliches Zeltdorf, in dem sich ein Haus nicht auf dem Land befand, sondern auf einem Schiff. Sie lockten den Kaiser unter einem Vorwand auf das schwimmende Haus und legten ab. Als dieser den Schwindel bemerkte, da war es schon zu spät, um erneut einen Rückzieher zu machen. Vor vollendete Tatsachen gestellt, wurde der Kaiser davon überzeugt den Feldzug weiterzuführen.
36 Chinesische Machtstrategeme #136 Chinesische Machtstrategeme #1

Bedeutung: Durch falsche Informationen oder durch Verschweigen von wichtigen Informationen, wird jemand in eine Lage gebracht, aus der er nicht mehr wieder hinauskommt, ohne eine gewünschte Entscheidung zu treffen. Beziehungsweise werden nur solche Informationen geliefert, die den Betroffenen zwangsläufig zu der Entscheidung hinführen, die man haben möchte.

In der Praxis: Im ersten Weltkrieg enthielt die oberste Heeresleitung dem Kaiser und dem Parlament Informationen vor, die auf eine baldige Niederlage hindeuteten. Hätten diese mehr gewusst und die Situation richtig eingeschätzt, dann hätten man den Krieg wahrscheinlich früher beendet und das womöglich noch zu besseren Konditionen, als die vom Versailler Vertrag. Mit ihrer Informationspolitik beeinflussten Hindenburg und Ludendorff den Kaiser so, dass sie ihre Ziele durchsetzen konnten.

#2 Wei belagern, um Zhao zu retten

Der Hintergrund des Strategems: Das Land Wei griff das Land Zhao an. Daraufhin ruft Zhao das Land Qi zu Hilfe. Qi und Zhao zusammen waren nicht stark genug, um die massierte Armee von Wei zu besiegen. Daher griff das Land Qi lieber die ungeschützte Hauptstad von Wei an, um Zhao zu retten. Wei hat den Angriff sofort abgebrochen und eilte in die Hauptstadt zurück. Dort wartete Qi auf die ermüdeten Truppen und konnte sie so besiegen.
36 Chinesische Machtstrategeme #236 Chinesische Machtstrategeme #2

Bedeutung: Jeder Mensch oder jede Organisation hat eine Schwachstelle. Diese greift man dann an, wenn der Gegner einen unserer Verbündeten attackiert.

In der Praxis: Wenn ein Konkurrent unseren Markt betritt, dann ist es manchmal wirksamer ihn nicht wieder verdrängen zu wollen und sich auf Preiskämpfe einzulassen. Stattdessen kann man sich in dessen Heimatmarkt umsehen und ihm dort das Leben schwerer machen. Vielleicht führen seine Umsatzeinbußen dazu, dass er sich wieder dorthin zurückzieht.

#3 Mit dem Messer eines anderen töten

Hier geht es darum, dass man seine eigenen Ressourcen schonen kann, wenn man andere Leute dafür einspannt, die eigenen Ziele zu erreichen.
36 Chinesische Machtstrategeme #336 Chinesische Machtstrategeme #3

Bedeutung: Unterstütze den Feind deines Feindes, und lass ihn die Drecksarbeit für dich machen.

In der Praxis: Zur Zeit des kalten Krieges haben sich die USA und die Sowjetunion nicht direkt angegriffen. Stellvertreterkriege waren jedoch an der Tagesordnung. Die UdSSR unterstützte die Nord-Vietnamesen, die USA später die Taliban in ihrem Kampf. Man versuchte den Feind zu schwächen, indem man deren Feinde unterstützte.

Man muss einen Konkurrenten nicht immer selbst und direkt bekämpfen. Das geht deutlich billiger und effektiver. Manchmal reicht es auch einen Außenstehenden einzuschalten. Ein kleiner Hinweis an Greenpeace über unsaubere Produktionsmethoden kann Wunder wirken. Oder, man kann sich auch an das Umweltamt wenden, weil die neue Fabrik der Konkurrenz die Brutplätze einer Vogelart gefährdet. Dann wird sich der Bau um Monate oder Jahre verzögern.

#4 Ausgeruht den erschöpften Feind erwarten

Schon Sun Tzu sagte, dass es vorteilhaft ist den Gegner auf einem Hügel zu erwarten. Der Feind rennt hinauf und ist bei seiner Ankunft erschöpft. Dann kann man ihn viel leichter im Kampf besiegen.
36 Chinesische Machtstrategeme #436 Chinesische Machtstrategeme #4

Bedeutung: Lasse den Feind agieren und damit seine Pläne offenlegen. Reagieren ist oft einfacher und billiger. Man überlässt die teuren Innovationen den anderen und ahmt dann die erfolgreichen Methoden einfach nach.

In der Praxis: Als das IPhone von Apple erschien, da revolutionierte es den Markt für Mobiltelefone. Zahlreiche alteingesessene Marken wie Nokia oder Motorola wurden weggefegt. Samsung konnte sich mit „sehr ähnlichen“ Modellen schnell als Nummer 2 etablieren. Heute verkaufen sie sogar mehr Telefone. Sie machen allerdings weniger Umsatz, weil ihre Preise niedriger sind.

Nespresso entwickelte als erster den Markt für Kaffeekapseln. Sie mussten viel in Produktenwicklung und Marketing investieren. Davon profitieren nun zahlreiche Nachahmer, die mit Billigkapseln Marktanteile erobern. Sie setzen sich ins gemachte Bett.

Man sagt, der wirtschaftliche Aufstieg Japans verdankt sich zum großen Teil dieser Strategie.

#5 Ein Feuer für einen Raub ausnutzen

Diebe wissen schon immer: wenn es ein Feuer in der Stadt gibt, dann ist die beste Zeit, um die umstehen Häuser auszurauben. In dem Chaos konzentrieren sich alle auf das Feuer und versuchen nur ihr Leben zu retten. So lassen sie ihr Hab und Gut unbeaufsichtigt.

Bedeutung: Wenn jemand in eine bedrohliche Lage gerät, dann konzentriert er sich primär darauf zu überleben. In dieser Zeit lässt seine Aufmerksamkeit für die Geschehnisse in der Umwelt nach bzw.

er richtet seine Ressourcen immer auf die gerade dringlichsten Probleme. Der Gegner leistet nur dann Gegenwehr, wenn es für ihn unbedingt nötig ist. Zudem lassen sich in Verhandlungen bessere Konditionen aushandeln.

In der Praxis: Der Frieden von Brest-Litowsk ist ein klassischer Fall von „brennendem Haus“. In Russland war, neben dem eh schon wütenden Krieg, seit Ende 1917 ein Bürgerkrieg im Gange. Die Kommunisten wollten das Land unter ihre Kontrolle bringen. Die Achsenmächte sahen das als Chance diese Front zu schließen und Kapazitäten für die Westfront freizumachen. Russland blieb nichts anderes übrig, als das Spiel mitzuspielen. Sie haben dem Frieden mit den Achsenmächten zugestimmt, um dieses Problem zu beseitigen. Der Preis dafür war hoch, denn die Konditionen im Vertrag waren sehr schlecht. Dennoch hat man unterschrieben, um sich auf die Kämpfe im eigenen Land konzentrieren zu können. Die Revolution hatte schließlich Erfolg. Als die Westmächte später Deutschland besiegten, da holten sie sich ihre Gebiete einfach wieder. (Siehe Strategem 3: „Mit dem Messer eines anderen zustechen“)

Eine Firma, die von der Insolvenz bedroht ist, verkauft häufig ihr Tafelsilber, von dem sie sich unter normalen Bedingungen nicht trennen würde. So kann man profitable Geschäftsbereiche der Konkurrenz übernehmen, und das meist noch unter Marktpreis. Als um das Jahr 2004 Alstom von der Insolvenz bedroht war, brauchten sie dringen Liquide Mittel. Damals hat Siemens schnell zugeschlagen und einige Werke des Konkurrenten übernommen.

Krisenzeiten der Wettbewerber sind eine gute Gelegenheit für einen Versuch wichtige Fachleute und Informationsträger abzuwerben. Das „Opfer“ kann sich nur schlecht wehren. Die Mitarbeiter sehen eine Chance aus der Krise zu fliehen. Apple zum Beispiel konnte von A123 Systems zahlreiche Mitarbeiter abwerben, weil sich der Batteriehersteller seit 2012 in der Krise befand. Somit hat sich Apple auf indirektem Weg neue Technologien einverleiben können, die sie für die Entwicklung von Elektroautos brauchen.

#6 Im Osten lärmen, im Westen angreifen

Im Osten wird gut sichtbar und mit lautem Getöse das Militär aufgefahren und der Eindruck erweckt, man würde einen Angriff durchführen. Die wahre Attacke wird dagegen im Westen durchgeführt.

Bedeutung: Durch vorgetäuschte Angriffe und gezielte Fehlinformationen werden dem Gegner falsche Absichten signalisiert. Dieser stellt sich darauf ein und richtet somit seine Abwehrmaßnahmen falsch aus.

In der Praxis: In einer Verhandlung für eine Übernahme streiten die Parteien um den Wert der Sachanlagen. Es wird gefeilscht und gepokert und alle konzentrieren sich auf dieses Thema. In Wirklichkeit will der Käufer jedoch an das Recht auf ein Patent herankommen, welches ihm die Möglichkeit bietet einer Patentklage einer Konkurrenzfirma zuvorzukommen. Natürlich darf das der Verkäufer nicht wissen, sonst wäre der Preis viel höher.

#7 Etwas aus einem Nichts erzeugen

Im Jahr 756 rebellierte ein Gouverneur gegen den Kaiser und ließ die Stadt Yongqiu belagern. Der General der kaisertreuen Armee wies seine Truppen an, 1.000 mannsgroße Strohpuppen anzufertigen. Diese wurden in der Nacht auf Seilen langsam heruntergelassen. Der Feind empfing sie mit einem Pfeilhagel. Diese blieben in den Puppen stecken und so erbeuteten die Verteidiger

mehrere Tausend Pfeile. Eine Weile später ließ der General echte Soldaten abseilen. Der Feind hielt es wieder für einen Trick und kümmerte sich nicht darum. Die kleine Truppe überfiel das Lager, steckte die Zelte in Brand und sie töteten zahlreiche Feinde. In Panik flüchteten die restlichen Angreifer.

Bedeutung: Durch Täuschung wird der Gegner dazu verleitet Ressourcen zu vergeuden. Möglicherweise genug, um einen Konflikt zu entscheiden.

In der Praxis: Ein Konkurrent möchte eine Firma übernehmen. Man täuscht selber Interesse an einem Kauf vor, treibt den Preis auf der Auktion in die Höhe und dann zieht man sich zurück – nur damit der Konkurrent mehr Geld ausgibt. So hat man ihn für später geschwächt.

Durch Gerüchte und üble Nachrede kann man die Reputation der Gegner zerstören. Eine Klage wegen sexueller Belästigung reicht heutzutage aus, um die Laufbahn eines jeden Mannes zu zerstören. Selbst wenn die Klage sich dann als Irrtum erweist.

Durch ständige Fehlalarme und demonstratives "sich künstlich aufregen", lässt die Aufmerksamkeit des Gegners irgendwann nach und er bemerkt nicht, wenn man einen echten Angriff startet.

Der Hauptmann von Köpenick ist ein Beispiel dafür, wie sich ein unbedeutender, kleiner Niemand mit Hilfe einer Uniform große Macht verschafft hat.

#8 Heimlich nach Chencang marschieren

Der Begründer der Han-Dynastie, Liu Bang, ließ in den Bergen einen zerstörten Weg mühsam wieder reparieren. Seine Leute sollten Holzstege aufbauen, um das Gebirge für die Armee passierbar zu machen. Seine Feinde verfolgten die Aktivitäten und wogen sich in Sicherheit, denn die Arbeiten sollten noch lange dauern. Liu Bang führte daraufhin den Angriff auf Chencang über einen ganz anderen Weg durch, und besiegte die völlig überrumpelten Gegner.

Bedeutung: Seine wahren Ziele durch Ablenkungsmanöver und Scheinaktivität verschleiern und dann überraschend agieren. Dieses Strategem ist ähnlich wie „Im Westen lärmen, im Osten angreifen".

In der Praxis: Im Juni 1944 landeten die Alliierten in der Normandie und eröffneten so den Zweifrontenkrieg gegen Deutschland. An der engsten Stelle des Ärmelkanals hatten sie vorher starke Militärverbände zusammengezogen. Sie ließen die Wehrmacht in dem Glauben, dass hier die Invasion stattfinden würde. In Wirklichkeit waren es nur Funkstationen, leere Zeltlager, und Attrappen von Kampfflugzeugen und Militärfahrzeugen. Die Aufklärungsflieger hatten dies nicht richtig erkennen können. So wogen sich die deutschen Generäle in Sicherheit. Der große Angriff fand am 06. Juni 1944 völlig überraschend an einer ganz anderen Stelle statt und konnte nicht mehr abgewehrt werden.

#9 Das Feuer am gegenüberliegenden Ufer beobachten

Bian beobachtete einst zwei Tiger, die miteinander um ein totes Rind kämpften. Er wollte das Rind für sich und zog sein Schwert, um damit die Tiger zu töten. Sein Diener hinderte ihn daran und sagte: Die Tiger kämpfen um dieselbe Beute. Der stärkere wird den schwächeren töten. Dann müsst ihr nur noch den geschwächten Tiger erlegen.

Bedeutung: Wenn sich zwei Parteien um etwas streiten, dann verbrauchen Sie Ressourcen: Kraft, Kapital, Geld, Rohstoffe oder auch Soldaten. In solche Streitigkeiten sollte man sich nicht einmischen, sondern abwarten und genau beobachten, welche Chance sich daraus für einen selbst ergibt. Der günstigste Zeitpunkt zum Eingriff ist, wenn beide Gegner schon völlig erschöpft sind.

In der Praxis: Seit Ausbruch der Finanzkrise überbieten sich die Zentralbanken vieler Länder mit Zinssenkungen und der Abwertung ihrer Währungen. So können sich Firmen aus Ländern mit stabiler Wirtschaft billig mit deren Devisen eindecken und Firmen zu deutlich niedrigeren Kosten zukaufen. Allein die Währungsgewinne reichen meist aus, um später davon zu profitieren.

#10 Hinter dem Lächeln den Dolch verbergen

Seine wahren Absichten sollte man verschleiern. Gibt man seine Ziele Preis, dann macht man sich verwundbar. Der Kampf sollte möglichst so ablaufen, dass der Gegner gar nicht merkt, dass man ihn schon längst angegriffen hat.

Bedeutung: Wer offen herausposaunt, dass er jemanden angreifen wird, der verschenkt einen Vorteil. So kann sich der Gegner auf den Angriff einstellen und Abwehrmaßnahmen ergreifen. Daher sollte man Feinde so lange wie möglich in Sicherheit wiegen.

In der Praxis: Immer wieder habe ich zwischenmenschliche Streitigkeiten erlebt, wo sich die Leute anschreien, beleidigen und mit Klage drohen. Wer das tut, der legt seine Karten offen und lädt den anderen geradezu ein, sich für den Kampf zu wappnen. Schweigen, lächeln und sammeln (von Klagegründen) wäre cleverer gewesen.

Gerade bei Verhandlungen im asiatischen Raum sagt man, dass man sich von der Freundlichkeit der Menschen nicht täuschen lassen darf. Nur, weil alle so nett sind, heißt es nicht, dass sie nicht versuchen die Leute über den Tisch zu ziehen.

Wenn man von einem Kollegen gemobbt wird, dann kann man so tun, als hätte man es nicht gemerkt und so lange gut Miene zum bösen Spiel machen, bis man etwas gegen ihn in der Hand hat. Dann ist der Zeitpunkt gekommen, um zurückzuschlagen.

Es spricht niemand offiziell aus, aber hinter den Kulissen der Weltpolitik läuft gerade eine Art Krieg zwischen den USA und China. China wird zwangsläufig an Macht gewinnen, die USA versuchen das zu verhindern und ihre Position als dominierende Weltmachz zu erhalten. Dumm nur, dass die Chinesen mittlerweile eine beträchtliche Menge an amerikanischen Staatsanleihen gehortet haben. Diese Investition dient sicher nicht nur als reine Geldanlage oder als Zeichen der Freundschaft, sondern wird möglicherweise irgendwann ein Messer sein, das man gegen den die USA einsetzen kann.

#11 Der Pflaumenbaum verdorrt anstelle des Pfirsichbaums

Etwas von geringem Wert opfern, um etwas Wertvolleres zu retten. Oder einen Sündenbock finden für seine eigenen Vergehen.

Allgemein: Alles hat seinen Preis und man erreicht seine Ziele meist nicht ohne dafür etwas hergeben zu müssen oder zu verlieren. Hier muss abgewogen werden, was von größerem Wert ist. Eine andere Auslegung ist: wenn man etwas falsch gemacht hat, dann kann man versuchen die Schuld auf jemand anderen zu schieben, um sich selbst zu retten.

In der Praxis: Politiker geben bei schlechter Wirtschaftslage die Schuld der stotternden Weltkonjunktur. Läuft die Wirtschaft dagegen gut, dann nehmen sie diese Errungenschaften gerne für sich in Anspruch.

Für die Fehler von hohen Politikern und Managern werden oft unbedeutende Mitarbeiter gesucht, denen man das Versagen in die Schuhe schieben kann. Sie werden dann öffentlichkeitswirksam pensioniert, gefeuert oder degradiert. Man spricht meist vom „Bauernopfer“.

Manchmal verkaufen Unternehmen einen profitablen Geschäftsbereich, obwohl er eine goldene Zukunft vor sich hat. Dennoch brauchen sie das Geld, um es für die Expansion ihres Kerngeschäfts zu ermöglichen. Daher opfert man etwas, um etwas (vermeintlich) Größeres zu fördern. Siemens zum Beispiel hat seine Medizintechniksparte aus dem Konzern ausgegliedert, um sie irgendwann zu verkaufen. Und das, obwohl die Sparte hohe Margen generiert und dem Konzern Gewinne beschert. Das Geld wird benötigt, damit der Geschäftsbereich rund um die Erzeugung und Übertragung von Energie weiter ausgebaut werden kann.

Im asiatischen Raum war und ist es üblich, dass die Untergebenen den Chef beschützen. Wird ein Fehler des Vorgesetzten aufgedeckt, springt sofort ein Untergebener vor und nimmt die Schuld daran auf sich, damit dieser nicht sein Gesicht verliert.

#12 Mit leichter Hand das Schaf wegführen

Die Welt ist ständig im Wandel. Eine Schlacht, ein Fußballspiel und die Wirtschaft an sich, sie alle sind ein ständig fließender Prozess. Mit jeder Veränderung, verändern sich auch permanent die Bedingungen, die Machtverhältnisse, die Chancen und die Risiken. Dieser Wandel ermöglicht Chancen, die man vorher nicht absehen konnte. Solche einfachen Gelegenheiten bzw. positiven Nebeneffekt sollte man erkennen und nutzen.

Bedeutung: Viele Geschäfte ermöglichen Chancen, die man vorher nicht absehen konnte. Nach diesen sollte man gezielt suchen und die Augen offen halten. Wie man lernt sie zu erkennen? Bildung, Wissen, Vorbereitung..

In der Praxis: Einige Jahre vor dem Ausbruch der Finanzkrise 2007, hatte sich eine Methode zum Geldmachen entwickelt, wo Investoren sich ganz leicht eine goldene Nase verdienen konnten. Man lieh sich Geld in Japan, denn dort war der Leitzins damals so niedrig, dass die Kredite fast umsonst vergeben wurden. Damit haben die Investoren Unternehmen aufgekauft, die im Kern gesund waren, aber etwas bei der Finanzierung ins Schleudern geraten sind. Nachdem die Firma gekauft war, nahm man in ihrem Namen einen Kredit auf. Diesen verwendeten die neuen Besitzer dafür, um sich einen großen Teil des Kaufpreises wieder als Dividende auszuzahlen. Die Firma wurde dann auf Vordermann gebracht und knallhart auf Gewinn getrimmt. Danach wurde sie wieder verkauft. Mit dieser Methode konnte man fast risikolos Firmen übernehmen, sich den Kaufpreis wieder erstatten lassen und dann noch am Verkauf der Firma Geld verdienen.

Immer, wenn ein Börsencrash erfolgt, dann gerät auch meist die Wirtschaft kurz darauf in eine Krise. Solche Rezessionsphasen dauern normalerweise mehrere Jahre, darauf stellen sich alle ein. Meist senkt die Zentralbank relativ bald darauf den Zinssatz, um die Wirtschaft wieder anzukurbeln, bzw. um den Crash etwas abzufedern. In diesem Zeitfenster, das sich zwischen Börsencrash und der Leitzinssenkung eröffnet, ist die beste Zeit, um langlaufende Anleihen mit hohem Zinssatz zu kaufen. Anleihen steigen in ihrem Kurs an, wenn die Zinsen sinken. Wer hier sein Geld investiert, der sichert sich damit noch für lange Zeit hohe Zinsen oder der macht durch die Kurssteigerungen Gewinne.

Solche goldenen Gelegenheiten bieten sich immer wieder für Menschen, die über ein hohes Maß an Wissen in einer bestimmten Branche verfügen. Das gilt nicht nur für den Finanzsektor.

#13 Auf das Gras schlagen, um die Schlange aufzuscheuchen

Die Stärke des Gegners durch gezielte Provokation testen bzw. die Verräter aus ihrem Versteck locken.

Allgemein: Wenn man nicht weiß, wie stark ein Gegner ist, dann kann man ihn durch einen überraschenden Angriff oder durch kleine Sticheleien zu einer Reaktion verleiten. So erhält man einen Einblick in die Kräfteverhältnisse.

Durch einen geeigneten Köder, können potenzielle Verräter dazu gebracht werden sich zu zeigen.

In der Praxis: Als Geschäftsführer kann man seine Vertrauten damit beauftragen Gerüchte zu streuen, dass der Chef nicht mehr tragbar ist und abgesetzt werden müsse. Die Eingeweihten suchen „heimlich" nach Mitstreitern für einen Umsturz. Aufgeschreckt durch diese einmalige Gelegenheit, wittern die Verräter und ihre große Chance und schließen sich der Aktion an. Natürlich scheitert das Vorhaben, denn sie war nur dazu da die untreuen Mitarbeiter ausfindig zu machen und zu eliminieren.

Eine Firma möchte mit seiner Produktpallette in den Heimatmarkt eines Konkurrenten eindringen. Allerdings ist nicht absehbar, wie der Gegner reagieren wird und welche Abwehrmaßnahmen er ergreift. Daher probiert man es mit einem einzigen Produkt und schaut, was passiert. Nun offenbart die Konkurrenz seine Waffen und eröffnet Patentklagen, versucht einstweilige Verfügungen zu erwirken, streut Gerüchte über unsaubere Produktionsmethoden usw. Nun kann man abschätzen, mit welchen Schwierigkeiten und Kosten man rechnen muss, wenn man das gesamte Produktangebot platzieren möchte und man kann sich darauf vorbereiten.

#14 Für die Rückkehr der Seele einen Leichnam ausleihen

Etwas altes, zum Beispiel eine Tradition, zum Leben erwecken, um etwas Neues schöner oder auch furchterregender erscheinen zu lassen.

Allgemein: Menschen hassen Veränderung. Auf 10 Bürger, die sich von der nächsten Wahl eine Revolution erhoffen, kommen 90, die möglichst keine Neuerungen und keine Änderungen wünschen. Veränderungen durchzusetzen ist einfacher, wenn man sich auf etwas Altes und Vertrautes beruft.

In der Praxis: Donald Trumps Wahlkampf für die Nominierung als Präsidentschaftskandidat ist ein Musterbeispiel für diese Strategie. Er verspricht jedem, dass er die alten USA wieder herstellen wird. Er mache das Land wieder reich, wieder mächtig und überhaupt, alles wird wieder wie früher. Nostalgie ist eine mächtige Waffe.

1998 hat die SPD die CDU an der Regierung abgelöst. Der Slogan der SPD war damals „Wir wollen nicht viel anders machen, aber vieles besser". Er trifft genau das, was die meisten Leute denken: bitte möglichst nichts verändern. Wahltaktisch eine Meisterleistung, aber natürlich eine Lüge, denn ohne Veränderung, keine Verbesserung. Rot-Grün hat sofort damit begonnen zahlreiche Neuerungen einzuführen. Der Preis dafür war, dass sie schon nach 100 Tagen im Amt die Mehrheit im Bundesrat

verloren, weil die Menschen völlig überfordert waren. Bis zum Ende der Regierung Schröder im Jahr 2005, musste sich Rot-Grün mit einer Schwarz-Gelben Mehrheit im Bundesrat rumschlagen. Gleiches gilt für Barack Obama bei seinem Amtsantritt. Er propagierte den „Change“ und als er damit anfing, verloren die Demokraten sofort die Mehrheit in beiden Parlamentskammern. Sie alle haben den Fehler gemacht etwas „Neues“ zu probieren und nichts gefunden, worauf sie sich berufen konnten.

Firmen beleben häufig alte Marken und Produkte wieder, weil sie wissen, dass eine zahlungskräftige Klientel noch eine emotionale Bindung aus der Kindheit dafür besitzt.

#15 Den Tiger vom Berg in die Ebene locken

Ein Feldherr führte Krieg gegen zwei Brüder. Der eine Bruder verschanzte sich mit seinen Soldaten in seiner Festung, der andere auf einem Berg. Da ließ der Feldherr die Stadt belagern. Den größeren Teil seiner Armee stellte er jedoch ab, um heimlich einen Hinterhalt zu organisieren für die Truppe, die sich auf dem Berg befand. Als diese zur Rettung der Stadt aufbrach, wurde sie im Hinterhalt abgefangen und vernichtet. Auf sich alleine gestellt, konnte sich nun auch die Stadt nicht mehr retten.

Allgemein: Den Gegner nicht auf dem Gebiet schlagen, wo er seine Stärken hat. Man muss ihn in einen Konflikt verwickeln, der nicht auf seinem bevorzugten Terrain ausgefochten wird.

In der Praxis: In Gangsterfilmen sieht man gelegentlich einen Trick, mit dem die Mafia Personen aufspürt, die vor ihr geflohen sind: man tötet einfach eines seiner Familienangehörigen und wartet darauf, dass sich der Gesuchte zur Beerdigung aus seinem Versteck wagt. Aber bitte nicht nachmachen!

Wenn man unliebsame Personen aus dem Weg räumen möchte, diese aber zu mächtig sind, um sie öffentlich anzugreifen, dann kann man es mit ihrer Achillesferse probieren. Jeder hat etwas, das ihm wichtig ist: Geld, Macht, Frauen, Ruhm usw. Die Geschichtsbücher sind voll mit Geschichten über Politiker, die wegen Korruption oder einer Liebschaft ihr Amt aufgeben mussten. Man muss nur den richtigen Köder auswerfen , und die Menschen wagen sich aus der sicheren Position auf ein Terrain, wo man sich die Finger verbrennt.

#16 Will man etwas fangen, muss man es zunächst loslassen

Man unterwandert die Truppen des Gegners, indem man Kriegsgefangene besser behandelt als ihre eigenen Herren. Danach lässt man sie frei und wartet darauf, dass sie die Moral ihrer Kameraden unterwandern.

Allgemein: Mit dem Versprechen von mehr Freiheit und Wohlstand, kann man Menschen leicht auf die eigene Seite ziehen. Wenn man sie für seine Interessen eingespannt hat, dann kann man sie immer noch knechten.

In der Praxis: Im ersten Weltkrieg ließ das Deutsche Reich Lenin in einem gesicherten Zug von der Schweiz nach Russland reisen. Eigentlich hasste und verfolgte man Kommunisten im eigenen Land, und normalerweise hätte man ihn sicher gerne gefangen und hingerichtet. Aber in dem Fall ließ man ihn frei passieren, in der Hoffnung, dass er Russland ins Chaos stürzt. Die Hoffnung ging auch auf und Lenin löste eine Revolution aus. Die langfristige Konsequenz war der Aufstieg des Sozialismus und

später die Knechtung von hunderten Millionen Menschen in der Sowjetunion und Osteuropa. So hatte man sich das sicher nicht erhofft.

In der Liebe heißt es oft: wenn man den anderen unter Druck setzt und mit Eifersucht auf die Nerven gehst, dann wird er oder sie uns auf jeden Fall verlassen. Man muss Freiheit schenken, um die Liebe an sich zu binden.

Die Bauern in Russland, China, Korea und Vietnam usw. schlossen sich freiwillig der kommunistischen Revolution in ihren Ländern an. Ihr Leben war so von Elend geprägt, dass sie für die Aussicht auf ein wenig Besserung bereit waren sich einem totalitären Regime zu unterwerfen und gegebenenfalls ihr Leben zu opfern. Nach dem Kampf wurden sie gnadenlos unterdrückt. Sie haben ihren eigenen Henkern zum Aufstieg verholfen.

Viele Sekten werben nach diesem Prinzip Mitglieder an. Erst schenkt man ihnen Liebe, Aufmerksamkeit und seelische Unterstützung – alles wird vergeben und vergessen. Wenn die Leute dann „drin" sind, dann kommt der permanente Druck sich rigoros an die Regeln der Gruppe zu halten, weil sonst Strafe droht.

#17 Einen Backstein hinwerfen, um Jade zu erlangen

Etwas von geringem Wert opfern, um dadurch an etwas noch wertvolleres zu gelangen.

Allgemein: Manchmal muss man kleinere Opfer erbringen oder etwas investieren, wenn man an etwas von höherem Wert gelangen will. Dieses Strategem überschneidet sich mit #11, nur dass der historische Hintergrund wohl unterschiedlich ist.

In der Praxis: In Italien hat einmal der Leiter einer Post durchsickern lassen, dass sich hohe Bargeldbestände in seiner Filiale befinden. Diese Äußerung hat natürlich sämtliche Verbrecher aufhorchen lassen. Am Abend fand tatsächlich auch ein Überfall statt. Die Räuber erbeuteten, sagen wir 2 Millionen Euro (den genauen Betrag weiß ich leider nicht mehr). Am nächsten Tag lasen sie diese Meldung in der Zeitung: „10 Millionen Euro bei Überfall auf Post erbeutet". In Wirklichkeit hatte der Direktor 8 Millionen geklaut und dann mit seiner Äußerung dafür gesorgt, dass die Filiale überfallen wird. Mit Hilfe seiner unfreiwilligen Lakaien und einem kleinen Opfer von 2 Millionen, konnte er den Rest einstecken.

#18 Den Gegner durch Gefangennahme des Anführers unschädlich machen

Mao Zedong sagte einmal: Sobald der Baum fällt, rennen die Affen davon.

Allgemein: Anstatt die Affen zu jagen, muss man den Baum zerstören. Dann löst man das das ganze Problem auf einen Schlag. Man soll sich nicht mit Nebensächlichkeiten befassen, sondern sich darauf konzentrieren, die Ursache eines Problems zu beheben.

In der Praxis: Jeder Gegner besitzt als Verstärkung ein Umfeld von Unterstützern. Oft sind es aber nur die Parasiten, die von ihm profitieren. Wenn der Wirt gestorben ist, dann stirbt auch der Parasit. Als China von den Japanern besetzt war, da wollte sich Mao auf die Japaner konzentrieren. Er musste nur darauf warten, dass die Amerikaner sie besiegen. Sobald das passiert wäre, würden auch die pro-japanischen Kräfte in China ihre Existenzgrundlage verlieren und ihre Widerstandkraft wäre dahin.

Im 17. Jahrhundert wollte die Kirche China missionieren. Es wurden auch Missionsstationen eingerichtet, aber das Hauptziel war immer: zum Kaiserhof vorzudringen und den Kaiser zu missionieren. Würde er bekehrt, würde er auch für das Volk den Taufzwang einführen und das Land zwangsmissionieren. Die von den Chinesen hoch geachtete Bildung sollte das Mittel dazu sein. Die Missionare wollten mit ihrem Wissen in Mathematik, Astronomie usw. die Überlegenheit der christlichen Kultur unter Beweis stellen. Geklappt hat der Plan nicht, denn den Europäern wurde kein Zugang zum Kaiserhof gewährt.

Revolutionäre Bewegungen haben meist einen charismatischen Führer, von dem die Macht ausgeht. Wenn es gelingt diesen durch Lügen in Misskredit zu bringen, dann verliert meist die gesamte Bewegung ins Stocken.

#19 Das Brennholz heimlich unter dem Kessel wegnehmen

Ein General belagerte einst einen feindlichen Staat. Anstatt die Gegner direkt anzugreifen, schickte er Saboteure los, um deren Lebensmittel- und Waffenvorräte in Brand zu stecken. Ihrer Waffen beraubt und vom Chaos durcheinandergebracht, konnte er einen Angriff starten und mit deutlich weniger Aufwand gewinnen.

Allgemein: Dem Gegner die Ressourcen entziehen, um seine Verteidigung zu schwächen.

In der Praxis: Technische Innovationen werden oft nur durch eine Handvoll Leute im Unternehmen vorangetrieben. Anstatt sich im harten Konkurrenzkampf aufzureiben, reicht es manchmal, einige dieser Mitarbeiter durch einen Headhunter abzuwerben und ihr Gehalt zu verdoppeln. Selbst, wenn sie keine Geheimnisse verraten werden, hat man die Innovationskraft der Konkurrenz drastisch geschwächt.

Die USA haben den kalten Krieg nicht durch Waffengewalt gewonnen, sondern durch das wirtschaftliche Niederringen der Sowjetunion. Man wusste, dass die UdSSR in ihrer Produktivität am Boden lag. Um eine Armee aufrechtzuerhalten benötigt man jedoch eins: Kapital. Das war die entscheidende Ressource, die man als Schwachstelle der Sozialisten ausgemacht hatte. US-Präsident Reagan startete sehr öffentlichkeitswirksam eine massive Aufrüstung des Militärs, in dem Wissen, dass die Sowjetunion nicht mithalten kann. Er behielt Recht und die UdSSR kollabierte wenige Jahre später. Ohne eine Patrone abzufeuern, wurde der gefährlichste Gegner ausgeschaltet.

Google wurde einst von einer Klage von Apple bedroht, weil ihr Betriebssystem Android angeblich deren Patente verletzt hätte. Diesem Kampf entzog Google die Grundlage, indem man den Handyhersteller Motorola schluckte. Für Telefone interessierte man sich nicht, aber für die 14.000 Patente aus dem Mobilfunkbereich. Somit wurde die Klage von Apple erfolgreich verhindert, bevor sie überhaupt losging.

#20 Das Wasser trüben, um die Fische zu ergreifen

Eine Stadt wurde durch eine übermächtige Armee bedroht. Bevor der Angriff gestartet wurde, verließ der Anführer seine Stadt, zusammen mit 200 seiner Soldaten. Sie trugen die Uniformen des Feindes und versteckten sich so lange, wie der Angriff dauerte. Wie zu erwarten, wurde die Stadt eingenommen. Im Zuge das Chaos mischten sich die 200 Verteidiger unter die Soldaten der Besatzer und konnten so an den Anführer herankommen. Diese wurde überwältigt und als Geisel genommen.

Allgemein: Seine Absichten sollte man verschleiern. Damit verhindert man, dass sich Widerstand formen kann. Chaos kann man nutzen, um großen Gewinn daraus zu schlagen.

In der Praxis: Nach dem Kollaps des Sozialismus, brach in den meisten osteuropäischen Ländern blankes Chaos aus. Diese Situation wurde von „cleveren" Menschen ausgenutzt, die heute als Oligarchen bekannt sind. Sie besitzen teilweise Milliardenbeträge. In so kurzer Zeit zu so viel Geld zu kommen ist eigentlich nur durch Korruption und Kriminalität möglich. Durch den Zusammenbruch waren die Besitzverhältnisse des sogenannten „Volkseigentums" nicht eindeutig klar. Daher gründeten die Leiter von Staatsunternehmen ihre eigenen Firmen und verkauften sich selbst die Vermögenswerte – natürlich weit unter dem realen Marktpreis. So wurde der Besitz des Volkes in die Hände einiger weniger transferiert. In Russland zum Beispiel konzentrieren sich dadurch Vermögenswerte und Rechte an Bodenschätzen in den Händen von nur relativ wenigen Leuten. Basis für diese Entwicklung war das Chaos der Wendejahre.

Die Nazis verschleierten ihre Absichten permanent und führten die Weltöffentlichkeit ständig in die Irre. Noch 1936 wurde die Olympiade in Berlin organisiert und das Reich gab sich betont tolerant und weltoffen. Bis zum Schluss war man sich nicht ganz sicher, was sie eigentlich wollen. Daher hat man "kleine Vergehen" immer wieder ungeahndet gelassen. Hitler spielte permanent mit Zusagen und Wortbrüchen und täuschte so die Westmächte. Dabei lagen die Angriffspläne gegen Polen schon lange in der Schublade. Erst mit der Eroberung und Zerschlagung der Tschechei hatte er seine Maske fallengelassen. Ab dem Tag war deutlich, was er wirklich im Sinn hatte und was er bereit ist dafür zu tun. Hätte man von Anfang an gewusst, was er vorhat, dann hätte man ihm schon viel früher das Handwerk gelegt. Auch heute noch bauen angehende Diktatoren ihre Macht immer häppchenweise aus, um nicht den Widerstand der Weltgemeinschaft zu provozieren. Die Strategie funktioniert scheinbar immer noch bestens.

#21 Die Zikade wirft ihre goldglänzende Haut ab

Ein Kaiser belagerte erfolglos eine Stadt. Der Gegner war stärker als erwartet. Daher ließ er seine Truppen im Schutz der Dunkelheit abziehen. Um seine Gegner zu täuschen, wurden die Zelte und die Flaggen stehen gelassen. Zudem waren weiterhin die Trommeln zu hören. Erst viel später merkten die Belagerten, dass es Ziegen waren, die mit ihren Füßen auf die Trommeln schlugen. Man hatte sie an den Hinterbeinen an den Bäumen hochgebunden und unter ihre Vorderhufen die Trommeln gestellt, auf die sie permanent schlugen. So konnte die Armee in abziehen, ohne verfolgt zu werden.

Man sagt, die unterirdisch lebende Larve der Zikade hätte einen goldenen Mantel. Diesen wirft sie ab, bevor sie an die Oberfläche krabbelt, um keine Feinde anzulocken.

Allgemein: Die eigenen Strategien sollten so maskiert werden, dass man sich den Gegebenheiten der Umwelt bestmöglich anpasst. Manchmal muss man mächtig erscheinen, um die eigene Schwäche zu verbergen. Manchmal muss man seine Macht verbergen und ein Unschuldslamm sein, um ans Ziel zu gelangen. Man erschaffe sich immer das Image, das einen am weitesten bringt.

In der Praxis: Das Bluffen beim Pokern ist ein klassisches Beispiel, wo man stark aussehen muss, obwohl man schwach ist. Man tut so, als hätte man das stärkste Blatt und bringt seine Gegner dazu vorzeitig aus dem Spiel auszusteigen.

In den USA ist es kaum möglich ein hohes, politisches Amt zu ergattern, ohne eine breit grinsende Vorzeigefamilie zu präsentieren und ständig auf Gott und die Bibel zu schwören. Jeder weiß, dass das oft nur eine lächerliche Fassade für Machtgier und Egomanie ist, dennoch geht es nicht ohne.

In Bewerbungsgesprächen haben die Leute nur wenig Chance, die auf Work-Life-Balance fokussiert sind und einfach nur ihren Job machen wollen. Wenn man wissbegierig auftritt, und erzählt, man wolle ständig lernen und sich weiterentwickeln, dann stehen die Chancen viel besser.

#22 Die Türe schließen, um den Dieb zu fangen

Dem Gegner sollte man alle möglichen Fluchtwege abschneiden, um ihn einzukesseln. Hat man ihn erst in der Falle, dann muss man ihn nicht mehr direkt bekämpfen, sondern kann Hunger und Seuchen den Rest überlassen.

Allgemein: Gute Planung ist der wichtigste Weg zum Erfolg. Bevor man angreift, sollte man sämtliche, möglichen Reaktionen des Gegners auf die eigenen Aktivitäten erörtern und schon vorab Gegenmaßnahmen entwickeln. Am besten ist es, wenn man bereits vorab alle möglichen Reaktionen vereitelt. So sitzt der Gegner bereits in der Falle, wenn der Angriff beginnt. Wenn man damit die Chance hat den Gegner zu vernichten, dann sollte man den „Deckel zu machen" und es tun. Ansonsten besteht die Möglichkeit, dass er sich erholt und einen später wieder bekämpft.

In der Praxis: Kesselschlachten sind in vielen Kriegen das bewährte Mittel gewesen, um den Gegner zu vernichten. Sehr bekannt ist die Schlacht um Stalingrad im zweiten Weltkrieg. Die 6. Armee der Wehrmacht wurde von der roten Armee eingeschlossen. So waren sie von allen Fluchtmöglichkeiten und von allen Versorgungswegen abgeschnitten. Allein schon der russische Winter und der Hunger hatten viele Soldaten getötet. Ohne den Nachschub an Munition und Ausrüstung konnten sich die Deutschen irgendwann der sowjetischen Angriffe nicht mehr erwehren. Letztendlich mussten sich 91.000 Mann ergeben und gerieten in Kriegsgefangenschaft.

Bei Gerichtsverfahren geht es nicht nur darum Beweise für die Schuld des Täters zu finden. Es müssen zudem sämtliche, möglichen Ausreden schon vorab entkräftet werden, die der Angeklagte vorbringen könnte. Sobald die theoretische Möglichkeit bleibt, dass auch ein anderer Täter in Frage kommt, kann das ganze Verfahren verloren gehen.

Ein Mitarbeiter, der andere mobbt, der intrigiert und der ständig falsche Gerüchte verbreitet, dem sollte man keine zweite Chance geben und bei der nächstbesten Gelegenheit loswerden. Tut man das nicht, dann wird er weiterhin das System von innen beschädigen und möglicherweise auch den eigenen Ruf ruinieren.

#23 Sich mit dem fernen Feind verbünden, um Nachbarn anzugreifen

Der Feind meines Feindes ist unser Freund und kann uns unterstützen.

Allgemein: Wenn man von Gegnern eingekreist wird, dann sollte man sich in der Ferne nach Unterstützern umsehen. Gemeinsame Interessen lassen sich leichter gegen eine dritte Partei durchsetzen, wenn man sich mit anderen verbündet und koordiniert handelt.

In der Praxis: Der Fahrdienstvermittler Uber hat binnen weniger Jahre den Markt für Taxis in vielen Ländern durcheinander gebracht. Lediglich in China haben sie sich die Zähne ausgebissen. Der Konkurrent Didi hat ihnen dort das Wasser abgegraben, weil Vorstandschefin Liu eine Meisterstrategin ist. Unter anderem hat sie sich mit den größten internationalen Konkurrenten von Uber zusammengeschlossen, um sie zu bekämpfen. Zudem hat sie mit Lyft, dem größten US-

Konkurrenten von Uber eine Allianz gebildet. Mit vereinten Mitteln haben die Partner Uber erfolgreich die Grenzen aufgezeigt und verhindert, dass sie sich den gigantischen, chinesischen Markt unter den Nagel reißen. Im Gegenteil, nun droht Uber sogar die Gefahr, dass Didi + Partner in den USA angreifen.

#24 Einen Weg für einen Angriff gegen Guo ausleihen

Im Jahr 658 v.Chr. wollte der Staat Jin den Staat Guo angreifen. Hierfür hätte Jin durch den Staat Yu marschieren müssen. Mit wertvollen Geschenken und freundlich gesinnter Diplomatie erbat man sich eine Erlaubnis von Yu und eroberte Guo. Nach diesem Erfolg, eroberte Jin auch Yu, da sich die Armee eh schon vor Ort befand.

Allgemein: Man geht Partnerschaften ein, um sich Ressourcen, Wissen und Informationen zu sichern. Sobald der Grund für die Kooperation wegfällt, verwendet man diese Ressourcen, um sie gegen die zu richten, von denen man sie erworben hat.

In der Praxis: Es gab mal einen besonders gewieften Finanzbetrüger, der seine Investoren mit einem Schneeballsystem übers Ohr gehauen hatte. Es ging um viele Millionen Euros. Der Ganove tauchte mit dem Geld ab. Die Geprellten schalteten die Gerichte ein und bezahlten Detektive, um ihn aufzuspüren. Kurz darauf erhielten sie Drohbriefe und es erschienen dubiose Gestalten vor deren Türen, die ihnen mit Gewalt und Tod drohten, wenn sie die Klagen nicht zurückziehen und die Detektive zurückpfeifen. Der Betrüger verwendete das Geld, das er geklaut hatte, um die Leute mundtot zu machen, von denen er es gestohlen hatte.

Firma A kooperiert mit Firma B, um einen gemeinsamen Konkurrenten C auszuschalten. Sobald C aus dem Geschäft gedrängt wurde, nutzt Firma A das neu erworbene Wissen um die Prozesse von Firma B, um auf ihrem Markt tätig zu werden.

In China werden westliche Firmen oft gezwungen ein Joint Venture mit chinesischen Partnern zu gründen. Sobald sich das Unternehmen etabliert und am Markt durchgesetzt hat, beginnen die Chinesen oft damit das gemeinsame Unternehmen zu hintertreiben und Konkurrenzgeschäfte aufzuziehen, wo man die lästigen Westler wieder loswird.

#25 Die Balken stehlen und gegen morsche Stützen austauschen

Die wichtigsten Aktivposten des Gegners systematisch aushöhlen und damit seiner Kräfte berauben. Die eigenen Schwächen vertuschen.

Allgemein: Die Konkurrenz gar nicht erst aufkommen lassen, indem man ihre wichtigsten Stützpfeiler sabotiert. So lange sie klein sind, ist es am billigsten. Eigene Schwächen sollte man hinter einer glänzenden Fassade verstecken, damit keiner sie bemerkt.

In der Praxis: Der FC Bayern praktiziert diese Methode systematisch, um in der Liga jegliche Form von langfristiger Konkurrenz im Keim zu ersticken. Aufstrebenden Vereinen kaufen die Münchener seit je her die wichtigsten Spieler weg, damit sich keine zweite Macht etablieren kann: vom aufstrebenden KSC (in den 1990-ern) wurden zum Beispiel Oliver Kahn, Christian Sternkopf, Mehmet Scholl abgeworben. Vom Dauerkonkurrenten Werder Bremen: Andreas Herzog und Mario Basler, plus Erfolgstrainer Otto Rehhagel. Der einzige Verein, der sich fast ebenbürtig neben Bayern etablieren konnte, das war Borussia Dortmund. Nachdem Dortmund begann die Liga zu dominieren, rüsteten

die Bayern auf und kauften massiv teure Spieler. Zudem warben sie Mario Götze, Robert Lewandowski und Mats Hummels von ihnen ab. So sichert man sich rechtzeitig dagegen ab, dass andere Vereine die gleiche Finanzkraft aufbauen und die eigene Dauerdominanz bedrohen.

Um einen Konkurrenten zu besiegen, reicht es manchmal aus, einige der wichtigsten Mitarbeiter abzuwerben. Das ist billiger als Millionen F&E oder Marketing und Werbung zu stecken.

Jeder Makler weiß, dass Immobilie, mit nur geringwertigem Inventar, zu einem viel höheren Preis verkauft werden kann, wenn sie schön geputzt ist und die Wände frisch gestrichen sind usw. Die meisten Käufer können eh nicht beurteilen, dass die Waschbecken und Fliesen billiger Schrott aus dem Baumarkt sind. Wichtig ist, dass alles glänzt und funkelt.

#26 Die Akazie schelten, dabei aber auf den Maulbeerbaum zeigen

Direkte Kritik führt zu Widerstand und fördert nur den Zusammenhalt der Gegner.

Allgemein: Die einfachen Menschen verhalten sich wie unreife Kinder. Mit direkter Kritik provoziert man nur ihren Wiederstand und erreich das Gegenteil von dem, was man möchte. Vorgesetzte sind meist narzisstisch und arrogant. Offene Kritik an ihnen wird zu Bestrafungen und Benachteiligungen führen. Daher sollte man Missstände nur ansprechen, indem man diesen Sachverhalt bei anderen Personen kritisiert. Der Schuldige soll gar nicht merken, dass er eine Abreibung erhält.

In der Praxis: In Asien ist es undenkbar, das ein Abgestellter den Vorgesetzten kritisiert. Die einzige Möglichkeit ist der indirekte Weg: Ein Mitarbeiter erzählt dem Chef, dass in der Firma seines besten Freundes die Leistungsträger alle kündigen, weil der Vorgesetzte ein Tyrann ist, der immer nur seine eigene Meinung gelten lässt. In Wirklichkeit ist das ein Hinweis an seinen Chef, dass er mehr Kooperationsbereitschaft zeigen soll, weil die Mitarbeiter sehr unzufrieden sind.

Schon vor dem Ausbruch der Finanzkrise gab es in Griechenland Ausschreitungen, die überwiegend von Studenten und jungen Leuten ausging. Der Grund: die ausufernde Korruption und die fast schon institutionalisierte Vetternwirtschaft. Als Griechenland nach dem Ausbruch der Krise vor der Pleite Stand, die EU-Troika den gleichen Sachverhalt kritisierte und harte Maßnahmen durchsetzen wollte, um genauso das zu beenden, da waren die Griechen beleidigt und fühlten sich diskriminiert und herabgewürdigt etc. Sie wählten sofort eine Regierung, die sich gegen diese Maßnahmen zur Wehr setzten wollte.

#27 Verrücktheit mimen, ohne das Gleichgewicht zu verlieren

Ein Kaiser, der gerade im Sterben lag, beauftragte einen Vertrauten seine Nachfolge zu regeln. Dieser wollte die Lage jedoch ausnutzen und versuchte die Macht an sich zu reißen. Sein wichtigster Gegner war ein hoher Beamter. Der Beamte wusste, dass er in der aktuellen Situation nicht gegen den Thronräuber vorgehen kann. Daher ließ er die Nachricht verbreiten er wäre schwer krank und seine geistigen Kräfte gehen verloren. Daher wurde er in Ruhe gelassen. Im Hintergrund agierte er aktiv und konnte die Putschpläne vereiteln.

Allgemein: Durch das Vortäuschen von Schwäche, kann man Gegner dazu bringen in eine Falle zu laufen. Wer so tut, als wäre er unfähig und inkompetent, der wird nicht ernst genommen. Dadurch werden Gegner leichtsinnig und nachlässig in ihren Handlungen.

In der Praxis: Westliche Manager sehen sich gerne als Alphatiere. Sie versuchen durch ihre Gestik und ihr Verhalten Dominanz zu zeigen und wollen ständig ihre Macht demonstrieren. Chinesen dagegen sind deutlich zurückhaltender und agieren lieber im Hintergrund. Denn, wer andere ständig dominieren möchte, der zieht nur Hass auf sich und löst Reflexe von Widerstand und Rachegefühle in den Menschen aus. Einem arroganten Arschloch möchte es jeder heimzahlen. Narzissten sind ein gefundenes Fressen für chinesische Verhandler.

In einem Meeting bringt man die Gesprächsteilnehmer sehr leicht dazu ihre besten Tricks oder Taktiken auszuplaudern, indem man sich auf dumm stellt. Fragen wie: „Wie genau funktioniert das? Wir haben da keine Lösung, wissen Sie eine Möglichkeit?“ können Wunder wirken. Viele Menschen haben den Drang anderen gerne eine Lektion zu erteilen, bzw. sich dadurch wichtig zu machen, dass sie als Klugscheißer auftreten. Bei solchen Kandidaten kann man eine wahre Informationslawine zum Ausbruch bringen.

#28 Auf das Dach locken, um dann die Leiter wegzuziehen

Ein Kaufmann wurde überfallen und meldete diesen Vorfall dem Richter. Der Richter ließ sich eine Beschreibung des Täters geben, mit allen Details. Daraufhin ließ er in der Region die Nachricht verbreiten, dass es einen Todesfall gab, und nun würde der rechtmäßige Erbe gesucht. Er gab eine Beschreibung dieser Person aus, die mit der des Räubers übereinstimmte. Auf diese Anzeige hin meldeten sich Leute bei den Ordnungshütern. Einer davon wurde identifiziert als der Räuber, der den Kaufmann überfallen hatte. Seine Geldgier ließ ihn in die Falle des Richters tappen.

Allgemein: Mit der Aussicht auf schnelles Geld oder einfache Erfolge, lassen sich Menschen dazu verlocken so zu handeln, wie wir es geplant haben. Die möglichen Fluchtwege aus der Situation schneidet man bereits vorher abgeschnitten.

In der Praxis: Kaffeefahrten sind häufig eine Form der Abzocke, die nach diesem Prinzip funktioniert. Man lockt alte Menschen mit einer billigen Busreise in eine weit entfernte Stadt. Diese denken, sie können für wenig Geld eine schöne Metropole besuchen. Anstatt jedoch Sehenswürdigkeiten zu besichtigen, werden sie in eine Verkaufsveranstaltung in einer angemieteten Halle geführt. Man suggeriert ihnen, dass sie der Bus auf der Rückfahrt nicht mitnehmen wird, wenn sie die Veranstaltung verlassen oder wenn sie nichts kaufen. Natürlich bekommen es die Leute mit der Angst zu tun und lassen sich jeglichen Schrott andrehen.

#29 Dürre Bäume mit künstlichen Blüten schmücken

Die Frau eines Jägers erhielt unerwünschten Besuch von einem Räuber. Da sie alleine war, wägte er sich in Sicherheit und zwang sie, ihm für die Nacht Quartier zu gewähren. Die Frau hatte Angst, aber sagt zu, da sie ihm ausgeliefert war. Sie begann damit Hausschuhe für mehrere Personen bereitzustellen und kochte eine riesige Menge Essen. Damit ließ sie den Eindringling im Glauben, dass ihr Mann mit einer Gruppe von Freunden bald nach Hause käme. Kurz darauf schlich sich der Dieb aus dem Haus.

Allgemein: Durch das Vortäuschen von Macht, Stärke oder von harten Konsequenzen, kann man Gegner davon abhalten einen Angriff zu starten.

In der Praxis: Mit der Assistenz des Oberchefs legt man sich normalerweise nicht an. An sich, ist es eine Position, die keinerlei Macht und Entscheidungsbefugnis in sich birgt. Dennoch hat sie/er einen

direkten Draht zur wichtigsten Machtinstanz der Firma. Aus Furcht vor den Konsequenzen, werden Assistentinnen meist von allen gehätschelt und vollgeschleimt.

Beim Lügen unterscheiden sich Männer von Frauen darin, dass sie es tun, um mächtiger und einflussreicher zu erscheinen. Das sind typische Merkmale von Alphamännchen. Männer versuchen sie auszustrahlen und erhoffen sich somit bessere Chancen bei der Partnersuche oder im Berufsalltag. Häufig funktioniert es auch. Frauen nehmen einen durchschnittlich aussehenden Mann deutlich attraktiver wahr, wenn er einen guten Anzug trägt.

Jemandem mit einer Klage oder Anzeige zu drohen, reich oft aus, um diesen einzuschüchtern. Dabei haben viele Leute gar nicht das Geld, um sich einen Anwalt zu leisten.

#30 Die Rolle des Gastes in die des Gastgebers umkehren

Die Rolle des Gegners übernehmen und vom Verteidiger zum Angreifer werden. Den Gegner vom eigenen Terrain verjagen und in seiner Heimat bekämpfen.

Allgemein: Als Gast ist man gezwungen sich unterwürfig zu verhalten, da man gegenüber dem Hausherrn nicht unhöflich sein möchte. Somit hat dieser mehr Freiheiten und genießt ein höheres Ansehen. Daher sollte man im Laufe seines Lebens mehr Einladungen verschicken als annehmen.

In der Praxis: Viele erfolgreiche Unternehmen wurden von Menschen gegründet, die in einer Firma unzufrieden waren mit ihrer untergeordneten Rolle. Daher gründen sie ein Konkurrenzunternehmen, in dem sie selber die Zügel in der Hand halten. Da sie die Geschäftsgeheimnisse und Prozesse ihres bisherigen Arbeitgebers im Kopf haben, können sie dessen Stärken für sich nutzen. Und die bisherigen Schwächen können sie übertrumpfen.

Wenn ein Unternehmen unseren Markt erobern will, dann werden wir garantiert Marktanteile verlieren. Es gibt immer Kunden, die unzufrieden sind und sie werden wechseln. Daher sollte man sich nicht nur auf die Verteidigung seiner Marktanteile konzentrieren, sondern versuchen es der Konkurrenz mit barer Münze heimzuzahlen. Gelingt das, dann profitiert man doppelt. Man gewinnt neue Kunden und der Gegner verliert Einnahmen, die ihm dann fehlen, um unseren bisherigen Markt zu bearbeiten.

#31 Die List der schönen Frau

Während eines Aufstands in China, standen sich Rebellen und Staatsarmee auf je einer Seite des Flusses gegenüber. Die Regierungssoldaten trennten die Stuten aus ihrer Herde und brachten deren Fohlen außer Hörreichweite. Danach ließen sie die Stuten alleine ans Flussufer, um zu trinken. Als diese anfingen nach ihren Fohlen zu schreien, rissen sich die Hengste der Rebellen los und rannten wie verrückt durch den Fluss. Der Herdentrieb brachte auch die Stuten dazu, durch den Fluss zu rennen. So erbeuteten die Regierungssoldaten tausende von Pferden der Rebellen. Deren Kampfkraft war ohne die Pferde bedeutend geschwächt.

Allgemein: Weibliche Reize werden schon seit Jahrtausenden dazu eingesetzt, um wichtige Leute der Gegner auszuspionieren und zu infiltrieren. Sie entlocken ihren Opfern wichtige Geheimnisse, manchmal wurden sie auch als Auftragsmörderinnen eingesetzt.

Hochzeiten zwischen Adelshäusern dienten häufig als eine Art Sicherheitsgarantie für den Frieden zwischen verschiedenen Ländern. Oder, sie wurden verwendet, um sich andere Länder einzuverleiben.

In der Praxis: Revolutionen werden häufig von Geheimdiensten anderer Länder gesteuert. Es gibt ein regelrechtes Handbuch darüber, wie man eine Revolte initiiert. Einer der Tricks ist es, bei Demonstrationen gezielt schöne Mädchen in die erste Reihe zu stellen, die den Soldaten Blumen schenken oder sie in die Gewährläufe schieben. Das soll die jungen Männer davon abhalten zu schießen. Welcher hormongesteuerte Jüngling kann da schon den Abzug drücken…

Mata Hari war eine klassische Verführerin, die sich im ersten Weltkrieg als Doppelagentin betätigte. Es ist sehr erstaunlich, wie intelligente, wichtige Leute immer wieder auf diesen alten Trick hereingefallen sind.

#32 Die List der offenen Stadttore

Zhuge Liang war mit lediglich 5.000 Soldaten in seiner Stadt präsent, als eine Armee von 150.000 Man vor den Toren Stand. Er öffnete die Tore der Stadt, setzte sich mit seiner Zither auf die Mauer und spielte Musik. Der feindliche General blies den Angriff ab, weil er eine Falle vermutete. Er war sich sicher, dass Zhuge Liang nicht so leichtsinnig wäre die Tore aufzumachen.

Allgemein: Oft geht es darum, dass man stärker erscheinen muss als man ist, um zu gewinnen. Manchmal kann man den Gegner auch damit irritieren, dass man sich schwächer zeigt als man ist. Natürlich kann dieser Weg schnell nach hinten losgehen. Diese Strategie sollte man anwenden, wenn keinerlei Chance besteht, dass man Gegner mit einem Stärke-Bluff täuschen kann.

In der Praxis: Die Mitarbeiter der Personalabteilung oder die Vorgesetzten reden auf einen Mitarbeiter ein: „Wenn Sie sich so entscheiden, dann können wir natürlich gar nichts dagegen tun und es wird selbstverständlich keinerlei Konsequenzen für Sie haben….“. Das ist ein Satz, der jeden Mitarbeiter einschüchtert, obwohl er eigentlich die Schwäche des Arbeitgebers demonstrieren soll. Man verwendet ihn, um Mitarbeiter daran zu hindern, die ihnen zustehenden Rechte einzufordern. Die Angst davor, dass der Arbeitgeber doch stärker sein könnte als er zugibt, schreckt die Angestellten ab. Leider funktioniert die Methode viel zu gut.

#33 Die List des Zwietrachtsäens

Mit Hilfe von Spionen und Doppelagenten den Zusammenhalt der Gegner sabotieren.

Allgemein: Jede Gruppe, Gesellschaft oder Allianz basiert auf einem gemeinsamen Interesse. Innerhalb der Gemeinschaft gibt es jedoch meist viele unterschiedlichen Gruppen, mit weit auseinanderliegenden Zielen. Das deutsche Volk zum Beispiel ist in Summe eine Einheit, aber im Parlament sitzen Parteien, die zum Teil völlig gegenläufige Interessen vertreten. Indem man Teilen der Gemeinschaft die Realisierung ihrer unerfüllten Wünsche garantiert, kann es gelingen sie aus der Gruppe zu lösen und auf die eigene Seite zu ziehen. Damit wird der Konkurrent geschwächt.

In der Praxis: Drei wichtige Mitarbeiter planen ihre Firma zu verlassen, um ein Konkurrenzgeschäft zu gründen. Sie versuchen einige der Kunden mitzunehmen. Daher unterbreitet man dem wichtigsten von ihnen ein lukratives Angebot mit mehr Gehalt und deutlich besseren Konditionen. Dadurch

vereitelt man, dass die anderen beiden die Firma gründen können, weil ein wichtiger Kompetenzträger fehlt.

Im amerikanischen Unabhängigkeitskrieg kämpften auf Seiten der Engländer auch hessische Söldner. Da Söldner hauptsächlich an Geld interessiert sind, boten ihnen die Amerikaner Ländereien an dafür, dass sie desertieren. Land gab es mehr als genug, so dass es keiner schmerzhaften Opfer bedurfte, um die Deutschen aus den Diensten der Engländer zu locken und die eigenen Truppen mit ihnen aufzufüllen.

#34 Die List der Selbstverstümmelung

Ein General ließ einen seiner Admiräle wegen Verrats festnehmen und wollte ihn hinrichten lassen. Sein Leben wurde nur verschont, weil die anderen Admiräle darum flehten. Der Admiral wurde „nur" ausgepeitscht und dabei schwer verletzt. Durch einen Spion unterbreitete der Gepeinigte der Gegenseite das Angebot überzulaufen und sein Wissen gegen den Herren zu verwenden. Da seine Verstümmelung offensichtlich war, glaubte man ihm und bot ihm einen führenden Posten in der Armee an. Als er dort tätig wurde, führte er die ihm unterstellten Schiffe in eine Falle. Es stellte sich heraus, dass der Admiral und sein General diesen Plan gemeinsam ausgeheckt hatten, um Admiral beim stärkeren Gegner als Saboteur einzuschleusen.

Allgemein: Um den Gegner zu täuschen, kann man ein Scheinbündnis mit ihm eingehen. Das dafür notwendige Vertrauen gewinnt man dadurch, dass man glaubhaft vorgibt vom gemeinsamen Feind schwer verletzt und geschädigt worden zu sein.

In der Praxis: Ein Angestellter kontaktiert einen Abteilungsleiter, und bittet darum in sein Team wechseln zu dürfen, da er vom eigenen Abteilungsleiter schlecht behandelt wird. Da die beiden Abteilungsleiter um einen höheren Posten konkurrieren, denkt dieser, dass der neue Mitarbeiter wertvolle Informationen liefern könnte, um den Widersacher zu schädigen. Somit holt er sich einen Verräter ins Boot, der in Wirklichkeit nur den Interessen seines bisherigen Chefs dient. Sobald dieser den neuen, höheren Posten innehat, versetzt er den anderen Abteilungsleiter und ersetzt ihn durch seinen Getreuen.

#35 Die Ketten-Strategie

Ein Samurai besitzt zwei Schwerter – ein Kurzschwert und ein Langschwert. In meiner Schule werden beide Schwerter verwendet. Es wäre eine Schande für einen Samurai, wenn er sterben würde, während er noch eine ungenutzte Waffe im Gürtel trägt. (nach Miyamoto Musashi – „Das Buch der 5 Ringe")

Allgemein: Die 36 Strategeme sind keine Liste, aus der man sich eine aussuchen sollte, um den Sieg zu erringen. Es soll ein Überblick über alle vorhandenen Mittel sein, von denen man all die einsetzt, die im aktuellen Problemfall verwendbar sind. 5 Strategeme gleichzeitig zu verwenden ist besser als nur auf eines zu setzen.

#36 Weglaufen ist die beste Methode

Wenn alle 35 Strategeme versagen, dann ist es besser zu fliehen.

Allgemein: Ergibt man sich dem Gegner, dann ist man dessen Willkür ausgeliefert. Schließt man einen Vergleich, dann kann man nur einen Teil dessen durchsetzen, was man möchte. Auch das ist zum Teil eine Niederlage. Manchmal ist es besser sich aus einem Kampf zurückzuziehen oder die Flucht anzutreten.